

AOU ニュース

愛されるゲーム場・親しまれる業界

エー・オー・ユー
AOU ニュース 5月号

発行人 社団法人全日本アミューズメント
施設営業者協会連合会
〒101 東京都千代田区神田須田町1-4-1
TSI 須田町ビル6F
TEL. 03(3253) 5 6 7 1~2
FAX. 03(3253) 5 6 8 8
編集人 広報委員会
発行日 平成 8 年 4 月 20 日

「第16回青少年指導員養成講座」開かれる

3月19、20日の2日間に亘り、名古屋市・「栄カーネーションホール」にて「第16回アミューズメント施設管理者のための青少年指導員養成講座」が開催された。【主催/AOU、日本娯楽機械オペレーター協同組合(JOU)、共催/青少年育成国民会議】

全国から参加した90名は、青少年の現状や問題点などについて講義を受けるとともに、ケーススタディを通して青少年の利用客に対する適切な助言や指導の仕方を学んだ。

【第1日目】

午前9時より開講式が行なわれ、AOU研修委員会・副委員長畑晴夫氏が挨拶に立った。

まず、(社)青少年育成国民会議・上村文三氏より「子どもたちは、いま」と題した講義が行なわれた。上村氏は青少年育成とゲームセンターとの関わりについて、管理者はゲームセンターで働く大人として、子どもたちに強い影響を与えていること、また地域社会でゲームセンターがどういう位置づけになっているかを考えていく必要があることを述べた。また、たとえ不良少年でもかけがえのない存在として受け止めて欲しいと力説した。さらに、現代の青少年を取り巻く環境が大きく

変わりつつあることにも触れ、青少年の意識が大きく変化していることを認識する必要性を述べた。

続いて(株)ザ・オール・宮本映子氏による「接客について」と題した講義が行なわれた。宮本氏は、非日常を提供するのがアミューズメント施設であり、これに「他の店よりもいいな」という感覚がプラスされなければならないこと、これにはより良い接客と徹底した清潔さが必要であること

を述べ、各店舗にあった接客方法を採用するよう提案した。

引き続き、(株)後楽園ロコモティヴ代表取締役副社長・小関捷吾氏による「月刊コインジャーナル『アミューズメントは我が天職』取材から見

たAMの企業家像」と題した講演が行なわれ、中部・北陸地区のAM業界の社長像をユーモアたっぷりに披露した。

次に元(株)タイトー相談役・中西昭雄氏による「アミューズメント産業(マシン)戦後の歩み」と題した講演が行なわれ、戦前戦後のゲーム機営業とその歴史が紹介された。

1日目最後は、レジャーアナリスト・中藤保則氏による「日本人の余暇行動とアミューズメント産業」と題した講演が行なわれた。中藤氏は花見や観光、温泉など古来から引き継がれてきた日本人の余暇に対する精神構造を解説し、その関連の中で今日のアミューズメント産業は我々にとって全く新しい概念であるだけに、今後レジャーの新分野として定着するのかがどうかはまだ分からないが、そうなのであれば、それを成し遂げ、さらに未来を切り開いていくのは若い世代ではないかと述べた。

【第2日目】

養成講座2日目は、午前9時より日本YMCA同盟・吉永宏氏による「こんな時どう

しますか」と題したケーススタディでスタート。

1日目で学んだこと、普段の青少年との接触の中で出てくる事例を6名ずつのグループでディスカッションした。各グループからは「店内でたむろする青少年の扱いについて」「年少者の立ち入り制限についての断り方」「年少者の他店メダルの持ち込み、持ち出しについて」「いじめられっ子の問題」「未成年者の喫煙」などそれぞれの項目について発表

が行なわれ、これらの諸問題について吉永氏より対応の仕方などが述べられた。

吉永氏は、子どもたちを見るときには特別なことだけを見ないで、今子どもたちの全体の環境がどうなっているかを理解すべきであると述べるとともに、愛情を込めて青少年に接して欲しいこと、諸問

題が発生したときには地域との連携プレイ、ネットワークで解決して欲しいと述べた。

この後受講者はレポートを提出し、続いて受講者を代表して(株)ニー・宇島恒光氏より挨拶があり、「青少年指導員の証」授与が行なわれた。

閉講式では、AOU研修委員会委員長・大野圭一氏、JOU理事長の松本昭夫氏の両氏から閉講の挨拶があり全日程が終了した。



店舗管理者研修会

中部・北陸地区・中国・四国地区で開催される



岡山と名古屋で3月に、それぞれ中国・四国と中部・北陸の両地区の店舗管理者研修会が開催された。【主催・AOU/全国風俗環境浄化協会(財)全国防犯協会連合会】

AM施設店長などの参加者は、各県警察本部及び風俗環境浄化協会の各講師の講義などに熱心に取り組んだ。

なお、店舗管理者研修会は、風営適正化法の「風俗営業等の規則及び業務の適正化等に関する法律施行規則」の第33条各項に定める定期講習を満了することを目的として、各地区協議会にて行なわれ、参加者はAM施設営業の知識、技能に関する事柄を学んでいる。

中国・四国地区店舗管理者研修会

3月5日・6日の2日間に亘り、中国・四国地区から70名が参加して「AOU中国・四国地区店舗管理者研修会」が岡山市・岡山郵便貯金会館にて開催された。

研修会は定刻の13時より、AOU副会長・平本将人氏、岡山県アミューズメント施設営業者協会副会長兼研修会実行委員長・山本貴一氏、AOU研修委員・羽生勲氏の挨拶の後、講義に移った。

まず、「ゲームセンターと地域安全活動」と題して、岡山県警察本部生活安全課・藤山亮氏より講義が行なわれた。

風営法とは何か、また、どのような目的で施行されているのかを説明。受講者に店舗内における責任の重要性と任務を改めて認識してもらい、今後の店舗運営に従事してもらうよう、様々な注意点が述べられた。

続いて「少年非行の現状とゲームセンター」について、岡山県警察本部少年課・加藤義友氏より講義が行なわれた。

今日の家庭環境の変化、学校生活をめぐる問題など、青少年の健全育成を妨げる社会的問題の現状を説明。青少年

が非行行為に走る要因となる事柄を家庭環境の問題を踏まえ、いくつかの例を挙げた。

また、ゲームセンターが直接的に少年非行と関わっているのではなく、いろいろな社会的な問題があつて、その結果、ゲームセンターが非行行為の場になる場合があると述べ、参加者に店内に於いての注意点を促した。

第1日目の最終講義は、「店舗管理者の責務」について風俗環境浄化協会事務局長・後谷卓志氏より行なわれた。

店舗管理者が営業していくに当たっての責務等を説明。同時に、法律の必要性が述べられ、管理者は従業員に守るべき基本的なルールを指導する立場であると説明。

また、現在、「凶悪事件の増加」により、日本は安全な国だという認識が薄れつつある。ゲームセンターに於いても、それは他人ごとではなく、考えもつかなかったことが起こる可能性があることを常に念頭に業務についてほしいと強調した。

以上で、第二日目の講義は終了。休憩後、グループディスカッションへ移った。

参加者をA・G班の7組に分け、与えられたテーマについてのディスカッションが行なわれた。テーマは大きく分けて、A・D班が「地域社会とアミューズメント施設」、E・G班は「現状困っている問題」のふたつ。

大きなテーマだけあつて、苦心している様子が見受けら



岡山県警察本部
加藤義友氏



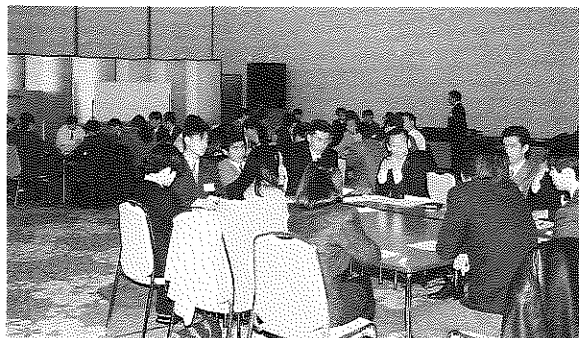
岡山県警察本部
藤山 亮氏



JQヒロシマ
瀬戸智子氏



風俗環境浄化協会
後谷卓志氏



れたが、それぞれリーダーを中心に熱心にディスカッションに取り組んだ。途中1時間の夕食時間を挟み、午後9時近くまで約3時間半のディスカッションが続いた。

第2日目はまず、「接客マナーについて」プロ講師の瀬戸真智子氏（JQヒロシマ）より講義が行なわれた。

従業員の役割として、環境とサービスの提供、店内の清掃など、業務に携わる上で認識すべき事柄を説明。

その後は、お客が望む接客マナーとして、挨拶の仕方、お客への応対の仕方など、参加者を交えて実技により指導。参加者は、照れながらも真剣に実技に取り組み、和やかな雰囲気の中、講義は終了した。

続いて、第1日目のグループディスカッションの結果について各班より発表された。

○A・D班「地域社会とアミューズメント施設」

各班、地域社会とアミューズメント施設との間の現状の問題を取り上げ、その原因を考えるとともに対策方法などを発表。特に、地域住民とのコミュニケーションの取り方等についての意見が多かった。

○E・G班「現状困っている問題」

店内での、お客同士のトラブル、未成年者の喫煙などが主に問題として取り上げられ、そういった場合の対処の仕方をまとめた。また、地域社会に順応していくに当たっての店舗の在り方や経営に關しての問題点もいくつか挙げられた。

発表の後、A班とG班が優秀グループとして表彰され、AOU研修委員の羽生勲氏より発表内容について講評があった。

最後に参加者は1名ずつ、AOU高知県会長の竹内良一氏より修了証書を受け取り、同氏の閉会挨拶を持って2日間に亘る全日程は終了、解散となった。

中部・北陸地区店舗管理者研修会



3月18日、「AOU中部・北陸地区協議会店舗管理者研修会」が81名が参加して名古屋・「栄カーネーションホール」にて開催された。

午後1時30分より、AOU中部・北陸地区協議会・位田宗一会長の開講の挨拶で会はスタート。

続いて、愛知県警察本部少年課の永井良嗣営業係長による「8号営業の現状と管理者の業務」と題した講義が行なわれた。

講義の中で永井氏は、8号専門店は若干増加、また大型化していることをデータを示しながら述べると共に、改めて8号営業についての詳細を説明。ゲーム場の管理者の業務として、8号営業のより一層の遵守を呼びかけた。

また、未成年者の時間外の立ち入り防止をより積極的に進めて欲しいとの要望が出された。

次に、愛知県警察本部生活安全課の吉田正課長補佐より、「ゲーム場における少年非行の現状と防止策」と題した講義が行なわれた。

吉田氏はいじめや店舗荒らし、恐喝事件など少年非行の具体的な事例を上げながら少年非行の現状を述べ、ゲーム場における少年非行が増加していることを指摘した。その中で特にいじめがエスカレートし恐喝に至るケースを取り上げ、その防止策として昨年11月に「いじめ防止モニター」制度を愛知県下の各警察署に設置し、AM業界からも49名の管理者がこれに協力・参加していることを説明。警察側もこうした活動に関心と期待を持っていると述べた。

また、ゲームはこどもの生活の一部になっており、そうしたこともたちに与える影響を考慮して、企業の営利追求だけではなく未来を見据え、青少年を健全に育てるためのゲーム機の開発が要望された。

次に、愛知県風俗環境浄化協会・柴田登氏から「管理者の業務のあり方と現場調査」と題して講義が行なわれた。

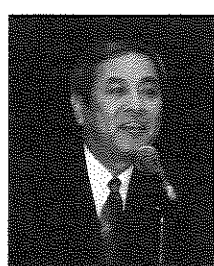
柴田氏は風俗営業の許認可と取り消し、管理者業務の基本などについて述べ、特に管理者の受講義務について強調された。

また現場調査で年少者の時間外の立ち入り禁止の表示がなされていないことにも触れ、入り口ごとに必要であることを改めて説明した。

講義終了後、午後5時から閉講式がおこなわれ、AOU中部・北陸地区協議会副会長赤尾龍一氏から受講者を代表して(株)ニチエイアミューズメントの菅原泉さんに修了証書が授与され研修会を終了した。



愛知県風俗環境浄化協会
柴田 登氏



愛知県警察本部
吉田 正氏



愛知県警察本部
永井良嗣氏

業界展望④

地方ロケの現場から(後) 中小オペレーターの現状と要請



AOU研修委員
山梨県アミューズメント施設営業者協会会長
畑 晴 夫 氏

(有)ニュースター代表取締役社長。
AOU研修委員会委員。山梨県アミューズメント施設営業者協会前会長。現同協会監事、オペレーション研究会監事。
昭和58年に(有)ニュースターを設立。現在、甲府市内でゲーム場2店舗(約300坪と約200坪)を運営。

ドバールンほどには徹底したシステムとなっていないのが現状。

それに、中古市場ではインカムが機械の価格に即、反映してくるわけですから、発売されて1週間で駄目だとなれば、200万円で購入したものが、20万円になる可能性もある。結局、100万円とか200万円になるから、オペレーターは買えないのです。

そこで、大型機についても基板交換、改造キットの販売を積極的に取り入れていただきたい。

筐体があれば、30万円とか40万円の基板交換でいけるとなれば、もっと機械が出るのではないのでしょうか。

ビデオゲームの場合、ソフトの交換でいい。モニターを交換すれば、筐体は10年でもいけたわけです。そういうシステムができあがっていたらいいですね。

ひとつの解決策ではあります。きちんと下取りし、海外へ持っていくというシステムができればいいのですが、ア

のではないかと、思うのですが。加えて、リースシステムがあります。例えば、基板としてしっかりとしたマザーボードを作り、リースで直営店と合わせて全国に10000枚とか20000枚とか出してあげれば、販売になると思うのですが……。

オペレーターも機械の支払いは終わっているわけですから、あとはボードの交換、ロムの交換だけ。20000枚となれば、メーカーも開発費の負担が軽減される。そういう形態をもっと考えていただきたい。

自社物件で 小規模の強みを

業況の低迷が長期化している一方で、この2、3年、小さなオペレーターで撤退、倒産という話はそれほど聞きません。かえって大きく、手広くやっておられた人の方が厳しいのではないのでしょうか。

大手の攻勢があっても、小さな所は結構しぶとく凌ぐものです。ランニングコストが低いので、自分が頑張ればという面が出てきます。また、メーカーは自社製品を優先させなければならぬのでしょ

うが、我々には良いものだけでチヨイスできる。そういう強みもあります。

そういう面をもう少し理解していただき、共存共栄で、基板交換なり筐体のリースなりいろいろと工夫していただきたいと思っています。

将来的には、アミューズメントセンターを目指すか、ゲームセンターを目指すか、この2つの流れになってくるのではないのでしょうか。

小さなオペレーターは大型店を目指すより、むしろ小型店でやっていくほうがベターだと思っています。

もうひとつ、小型店であれば、自社物件を目指すべきでしょう。自社物件であれば、まだまだ良いビジネスです。規模にもよりますが、500万円の売上げがあれば、十分やっていけるのですから。

我々は軒先を借りて始めた商売。保証金も払い、家賃で借りられるようになり、次に

自社物件でやれるようになれば、地域オペレーターとして、これほど強いものはないと思います。たとえ1店舗しかなくとも、高額番付けに載るという可能性もあるわけです。5年から10年は現状の工夫でいけるとは思っていますが、

5年後、21世紀に入った頃にはかなり様変わりしていて、場合によっては今の我々の商売が成り立たなくなっている、という可能性もあります。

技術革新が著しいですから、ソフトが家庭にどんどん入っていくというシステムが出来上がってしまうと、全国のプレイヤーが自分で端末を操作して遊ぶというケースも生まれてくる。基本的には、ソフトに何倍かの差がなければ我々の所に来られないですから、映画館の二の舞となる可能性も無きにしも非ずです。

従って、中途半端なスケールのものが苦しい。小は生き残れるという可能性のある反面、中から以下は全部無くなる可能性もある。基本的には、我々は大手の真似はできない。次元の違う世界として、小さな所は頭と汗を絞っていかなくてはならないでしょう。

しかし、10年前に比べてオペレーターの社員もある程度の水準に達したなと感じます。昔は何をするにも面倒がり、だからだらしな動きであったのが、最近ではキビキビ動き、汗をかくことを厭いません。これは一筋の光明でしょうか。

販売形態に工夫を！ 中古下取り、基板交換、リース

機械が高額化する中で、オペレーターには以前にも増してシビアな原価管理が求められています。200万円の機械であれば、仕入れの失敗が即、利益に直結し、場合によっては消費税も払えなくなるというリスクが生じる。特にハンドルのものがそうです。

オペレーターは最初の1週間、2週間、せいぜい1カ月はデータを取り、それを頭に入れていきます。元を取るにはやはり3カ月なり半年は必要ですが、最初の1カ月が良け

れば、元を取ったと判断し、次の仕入れに向かいます。

実際、年間トータルして、本当に元を取ったかというとはずれた機械が多い。最初の1カ月ではなく、もう少し長いスパンで儲かったかどうかを確認しなければならぬのではないのでしょうか。

機械の高額化に関連して、下取りシステムと基板交換システムという課題があります。

中古機の下取りシステムはひとつの解決策ではあります。きちんと下取りし、海外へ持っていくというシステムができればいいのですが、ア

「第3回AOUアミューズメントセミナー」開かれる



当日は、定刻通り午後1時20分より主催者・入江昭造AOU会長の開会挨拶があり、続いて3名の講師による講演が行なわれた。各講師の講演内容は以下の通りである。

●講演1(要旨)

「技術革新は遊びをどう進化させるか」

静岡大学情報学部情報社会学科助教授 赤尾晃一氏
私はアミューズメント産業を含むエンターテインメント産業、その構造などを専門にしている。

今日、「マルチメディア」などの言葉に代表される様々な新メディアが出現し、それらが各家庭に入り込んで世の中がドラステイックに変わっていくと考えられているが、私はその考えに些か疑問を持っている。

ではこれからの時代、私たちの生活を取り巻くメディアの形態はどう変わっていくのか。私はゲームセンターやカラオケボックスなどの「マチ(街)メディア」が発達し、家庭でもオフイスでもない、都市の中でのコミュニケーションが発達していくのではないかと考えている。社会学用語に、「街中で人の集う場所、交流の場」というよ

うな定義付けの「アジール」という言葉があるが、今日のアミューズメント施設はその「アジール」だと言える。「アジール」を提供するという意味からも、今後のアミューズメント施設の運営は「ゲーム機の設定営業」だけではなく、「人が集う場でのアミューズメントサービスの提供」を考えていかななくてはならないだろう。

●講演2(要旨)

「転換期を迎えた中小AM施設の生き残り戦略」

新世紀経営センター代表 但野裕一氏

昨年のセミナーでは成熟期、転換期を迎えたアミューズメント施設はこれからどうあるべきかをお話した。その後の業界動向などから今回は「生き残り」と言う言葉が出てきたわけだが、それは皆さんお分かりだと思ふ。

ゲームセンターは立地産業であり、10年、15年、30年といったスパンで経営を考えていかななくてはならない。また、ゲームセンターは同時に装置産業でもある。一度投資した機械はある程度の期間設置しなければなら

ない。その条件の中で収入が上がり、機械を

えよう、「高額商品」という発想が出てくるが、そこでもう一步ステップアップして、何かソフトを、人の手をプラスするという発想を持っていたらいい。サービスの提供、そのための人材の育成が重要ではないだろうか。

●講演3(要旨)

「複合化」「大型化」「専門化」

「情報化」などの営業形態の変化や、来場者を対象にした「ポイントカード制度」の導入など、今後は様々な発想を持って経営に当たっていくことがさらに重要になってくるだろう。

●講演4(要旨)

「ロケーションの現場からAM施設営業の現状と経営上の問題点」

(株)アスモ 専務取締役 遍々古一郎氏

最近では新規出店するなどの店舗も派手な外観やきれいな内装で飾られているが、その中で自分の店舗と競合店との違いをどのように出していけばいいのか。お客様の立場に立てば、例えばメンテナンスが良いとか、色々な要素が考えられる。それらのことが店舗の売上げに影響するわけだが、言ってみればそれも「人の力」というのか、店長以下スタッフの働き次第だと思ふ。またこれは店内だけに限つ

たことではなく、例えば繁華街にある店舗なら周囲の他業種の方々との接し方にも気を遣うなど、広い範囲で考えるべきだ。

またここ最近、我社の店舗ではブライズ機の売上げが落ちてきている。これは逆に「意識的に落とした」と言っても構わない。最近では景品の単価が上昇してきており、過当競争になりつつある。それでインカムが上がるのも事実だが、逆に業界全体の首を絞めてしまおうのではないだろうか。我社は疑わしい景品は一切使わない方針で運営している

ので、ブライズ機のインカムは落ち込むことになったわけだが、それは逆に言えばゲームセンターの本来の姿に戻ったと言えると思ふ。

また、最近では似たような種類の、同じようなゲームが多いようにも感じる。この辺りはメーカーのご努力に期待したい。

各講師の講演終了後、休憩を挿みパネルディスカッションが行なわれた。パネラーは前記の3講師に(株)オーケーファースト代表取締役・八尾嘉智氏、(株)新声社「ゲームメスト」誌編集部専属ライター・大庭範人氏、同「ゲームメストEX」編集部専属デスク・岩井浩之氏を加えた計6名。司会は(株)コインジャーナル代表取締役・原昌也氏が務めた。

八尾氏は京都府のオペレーター、大庭氏と岩井氏はゲーム雑誌発行に関わる一方自身もプレイヤーとしてゲームに接しており、現場からの意見をという趣旨でのディスカッション参加となった。

各パネラーの代表的な意見は以下の通り。

○店舗は増加する一方だが、ゲームソフトは偏ってきている。これでは顧客の開拓は難しい。

○インカムの落ちてきたソフトでも、固定客はいらざる。台数を減らしても継続的な設置を望みたい。

○ゲーム産業に係わる人達と接してしばしば感じるのは、本当に「ゲーム」に愛情を持っているのだろうか、ということだ。

○メンバーズカードの発行やサービスデーの実施など、多様なサービスの提供は現状でもできるはず。

○オペレーターとしては受け身に成らざるを得ない。メーカーには多様な新製品の開発を期待したい。

○例えば競馬は競馬場の整備などの努力で女性客を獲得した。ゲーム業界ではどうなのだろうか。

パネルディスカッションは午後5時50分に終了。AOU近畿地区協議会・松下實人会長の開会挨拶をもってセミナーは終了した。

警察庁生活安全局生活環境課

「平成7年中における風俗環境等の状況」より

専門化、大型化の傾向

ゲームセンター営業全体では、昭和60年以降減少を続け、平成5年に一旦増加したものの、再び減少傾向にある。営業形態を見ると、専門店及び遊技機設置台数が100台を超える店が増加し、ゲームセンターの専門化、大型化する傾向が続いている。

営業所数は、専門店が増加、兼業店が減少

平成7年末現在の8号営業（ゲームセンター）の営業所数は1万8893軒で、前年末に比べ513軒（2.64%）減少している。

専門、兼業別で見ると、専門店が7869軒で、前年末に比べ165軒（2.14%）増加し、昭和60年からの推移を見ても、平成2年以降増加の傾向を示している。兼業店は1万1024軒で全体の58.3%を占めているものの、前年末に比べ678軒（5.79%）減少し、昭和60年から比べると半数近くまで減少している。

遊技機備え付け台数は、一貫して増加

遊技機の備え付け台数は、昭和60年以降連続して増加し、平成7年末現在では48万5939台で、前年末に比べ1万4766台（3.13%）増加し、1店舗当たりの備え

付け台数も昭和60年の約1.7倍にあたる25.7台となっている。また、備え付け台数101台以上の専門店は、許可営業所数が659軒（最高台数410台）と前回の55軒から約20%増となり、ゲームセンターの専門店化と大型化の傾向が進んでいる。

ゲームセンター営業の営業所数の推移

区 分	昭和60年	平3年	平4年	平5年	平6年	平7年	前年対比	
							増減数	率(%)
8号(ゲームセンター) (指数)	26,217 (100)	19,812 (76)	19,540 (75)	19,766 (75)	19,406 (74)	18,893 (72)	▲ 513	▲ 2.64
専 業 店 (指数)	7,101 (100)	5,936 (84)	6,609 (93)	7,385 (104)	7,704 (108)	7,869 (111)	165	2.14
兼 業 店 (指数)	19,116 (100)	13,876 (73)	12,931 (68)	12,381 (65)	11,702 (61)	11,024 (58)	▲ 678	▲ 5.79

注：▲は、減少を示す。

ゲームセンターの遊技機設置台数の推移

区 分	昭和60年	平3年	平4年	平5年	平6年	平7年	前年対比	
							増減数	率(%)
総 数 (指数)	380,625 (100)	361,673 (95)	401,693 (106)	451,977 (119)	471,173 (124)	485,939 (128)	14,766	3.13
1営業当たりの備付台数	14.5	18.3	20.6	22.9	24.3	25.7	1.4	5.76

注：▲は、減少を示す。

ゲームセンター等の遊技設備備付台数別営業所数と備付台数 (平成7年12月末現在)

遊技設備等			備 付 台 数 別 営 業 所 数										備 付 総 台 数				
			10台以下		11～	21～	31～	51～	71～	101台以上	計	メダル等投入式	現金投入式	その他カード等	計		
業種別			最低	20台	30台	50台	70台	100台	最高								
	業	店															
許可営業所	専	業 店	524	1	1,139	1,241	2,048	1,394	864	659	410	7,869	89,387	291,352	706	381,445	
	飲食店併設	深夜酒類提供飲食店	626	1	78	23	4				43	731	175	5,480		5,665	
		深夜飲食店	223	1	41	11	1	1				56	277	64	2,045		2,109
		上記以外の飲食店	6,429	1	592	117	63	30	13	9	329	7,253	2,972	43,956	273	47,201	
		小 計	7,278	1	711	151	68	31	13	9	329	8,281	3,211	51,491	273	54,975	
その他の営業所	風俗営業1～7号	84	2	20	3	8	1	1	1	105	118	158	1,177	228	1,563		
	旅館・ホテル	43	2	40	23	21	5	4	3	128	139	644	2,542	10	3,196		
	大規模小売店等	70	1	34	41	100	67	44	31	220	387	5,027	13,063	5	18,095		
	その他の併設	1,453	1	329	143	113	44	26	11	201	2,119	4,663	21,958	44	26,665		
	小 計	1,650	1	423	210	242	117	75	46	220	2,763	10,492	38,740	287	49,519		
合 計		9,452	1	2,273	1,602	2,358	1,542	952	714	410	18,893	103,090	381,583	1,266	485,939		

そ の 他 の 営 業 所	専 業 店	24	2	18	22	16	4	3	7	195	94	491	2,447		2,938
	飲 深 夜 酒 類 提 供 飲 食 店	598	1	2						15	600		1,230		1,230
	食 深 夜 飲 食 店	834	1	5	1					25	840	13	1,733	7	1,753
	店 併 設 上 記 以 外 の 飲 食 店	8,611	1	12	3	2				48	8,628	226	15,830	23	16,079
	小 計	10,043	1	19	4	2				48	10,068	239	18,793	30	19,062
そ の 他 の 営 業 所	風 俗 営 業 1 ～ 7 号	78	1	4					1	72	83		364		364
	旅 館 ・ ホ テ ル	1,889	1	349	76	25	7	4	1	133	2,351	1,023	13,500	5	14,528
	大 規 模 小 売 店 等	536	1	282	208	148	60	32	73	259	1,288	4,215	24,789	110	29,114
	そ の 他	1,489	1	189	85	68	15	4	3	127	1,853	1,326	13,260	85	14,671
	小 計	3,992	1	824	369	241	62	41	77	259	5,575	6,564	51,913	200	58,677
	合 計	14,059	1	981	395	259	86	44	84	259	15,737	7,294	73,153	230	80,677

東北地区協議会

役員改選などについて協議
(3/12)

東北地区協議会（天沼勝会長）は3月12日、理事会を開催（仙台市・東北電気会館、午後4時30分～6時30分、11社12出席）、左記議題を審議。

◎AOU役員改選について

AOU役員改選につき、東北地区協議会としては2名を推薦、被推薦者を宮城県、秋田県協会の会長または副会長とすることとした。

◎東北地区協議会役員改選について

・東北地区協議会の役員任期とAOU役員任期にずれがあったため、今後は協議会役員任期をAOU役員任期に合わせることにする。
・東北地区の地理的条件、交通の利便性などを考慮し、地区協議会会長は宮城県協会会長が勤めることとする。
・その他の役員人事に関しては、次回総会にて承認を受けることとする。

◎来期事業計画案について

店舗管理者研修会、「ゲームの日」イベントの開催については次回総会にて決定し、継続して検討していくこととなった。



青森 第3回総会を開催 役員改選等を行なう 3月7日

青森県アミューズメント施設業者協会（中村縁会長）は3月7日、第3回総会を開催（青森市・料理屋「西ムラ」午後4時～、出席5社・委任状5社、特別出席6社）。総会では左記議題について審議。

◎景品上限額見直しについて

上限額を10000円に引き上げ、景品の充実を図りたい旨を協会意見とした。

◎役員改選

新役員を以下の通り選出。
会長 上岡晴夫氏（青森アイコ物体産株）
副会長 小棚木久氏（東洋テクトロン株）
小林孝志氏（株セガ・エンタープライゼス）
理事 渡辺正道氏（株ナムコ）
中村 縁氏（有レジヤ産業青森）
監事 小鹿博人氏（株タイ

◎事務局伝達事項

AOU事務局より、役員改選につき理事及び監事の推薦依頼があったが、後日改めて推薦する旨を伝えた。

◎定款第42条慶弔規定

協会員2名の結婚に伴い、協会より各1万円が贈られた。

◎その他

AOU通知の参考図書「警察学論集」を、各会員に1冊ずつ配付することを決定した。

◎福 島 定例会を開催 役員改選等について 3月6日

福島県アミューズメント施設業者協会（天沼勝会長）は3月6日、定例会を開催（磐梯グランドホテル、午前11時～午後1時30分、6名出席）、左記議題を審議した。

◎協会役員改選について

役員の任期満了などに伴い、次期役員を選出、次回総会にて承認することとした。
会長 三浦伸介氏（株会津クラウン自動車）
副会長 阿部正次氏（株トイランド）
理事 北林憲優氏（株セガ・エンタープライゼス）
一郷富男氏（株タイ

トー 津軽明夫氏（アイレム株）

木 理事会を開催 AOU役員改選等について 3月14日

松川 稔氏（北日本通信工業株）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

渡部正道氏（株ナムコ）

府警本部とも連絡を取りながら、上限価格超過品追放運動の実行を決めた。

●役員改選について

今期は実施しない旨を報告。
●AOUセミナーについて
 大阪府協会としても協力していくことを決定。

●大阪アミューズメント施設営業者事業協同組合について

同組合の景品等の回転販売事業について提案があり、検討実施していくこととした。

●その他

①AOU近畿地区協議会次期会長の内定
 川橋俊太郎・OAO会長が、次期近畿地区協議会会長として内定している旨報告があり、了承された。

②第12回定時総会開催の相談
 5月中をめどに事務局にて設定する。

③ゲームの日について
 大橋副会長を委員長に「ゲームの日実行委員会」を組織、検討することにした。

④AOUエキスポの開催
 ⑤計報
 奥谷節夫氏（元関西カクタス（株）常務取締役）のご冥福をお祈りした。

⑥次回理事会の日程
 4月16日午後3時より開催予定。

⑦10円ゲーム機問題について

都 第14回総会を開催 総会議案を決議 3月15日

京都府アミューズメント施設営業者協会（吉田勲会長）は3月15日、第14回総会を開催（京都タワーホテル、午後1時30分）、出席19名、委任出席5名、左記議題を審議した。

●平成7年度事業活動報告
 ●平成7年度収支決算報告
 ●平成8年度事業計画承認
 ●平成8年度収支予算承認
 以上、意義無く承認された。

●任期満了に伴う役員改選
 左記2名の新役員を承認。
 理事 増田芳秀氏（株ナムコ）
 藤井正造氏（株セガ・エンタープライゼス）
 他役員は留任となった。

●第12回総会を開催
 総会議案を決議
 2月19日
 兵庫 兵庫県アミューズメント施設営業者協会（尾上道郎会長代行）は2月19日、第12期定時総会を開催（神戸市産業振興センター9階、午後3時、3時30分、27名出席、21名委任出席）、左記議題を審議。

●第11期事業報告及び収支決算報告
 ●運営・法務委員会

・昨年は震災のため定時総会が中止となったが、計8回の理事会を開催。開催ごとに中間収支報告が行なわれた。

・新会員9名が入会、現会員数は65名。

●健全運営推進委員会

・昨年は兵庫県防犯協会連合の賛助会員として第19回全国防犯運動に参加、全国青少年健全強調月間などにも協会として参加した。

・95年のAOU全国大会にて、HAOから6店舗が模範優良店表彰を受けた。

●研修・厚生委員会

・決起集会を赤穂御崎温泉「呑海楼」にて開催（平成7年11月15日）。46名が参加し、親睦を深めた。

●広報・事業委員会

・昨年の震災直後には被害状況把握のため、アンケート調査が行われた。また、恒例行事となっているクリスマスプレゼントの配布も行なった。

・震災に関する法律関係の本及びPL保険の案内書を各会員に配布した。

●特別災害委員会

・全会員への見舞金の配布、「アミューズメント防災マニュアル」の作成と全国AOU会員への配布を行なった。

・HAO決起集会開催費用の大半を見舞金で補填した。

○第11期収支決算報告

●役員改選の件

第12期新役員が意義無く選出された。

新役員は左記の通り。

会長 内田徹雄氏（株レジーヤシステム）

会長代行 尾上道郎氏（株こまや）

副会長 西山清治氏（株大王振興）

手塚明雄氏（株テツカ）

西永和郎氏（株日輝商会）

富永秀嗣氏（株アスカ）

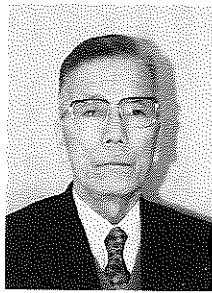
松村芳樹氏（かもめレンタル）

的場亮爾氏（株タック）

監事 2名

理事 10名

監事 2名



新会長 内田徹雄氏

○第12期事業計画案および収支予算案

○本年度協会活動重点テーマ
 営業再開に向けての情報把握、復興への指導と相談及び協力などが挙げられた

○主な事業計画

・理事会を8回以上開催すること、会計報告は各理事会開催時にこなすことなどを確認。
 ○健全運営推進委員会

新入会員を5名以上勧誘すること、活動推進の為、地元関係諸機関及び監督官庁との関係を密にすることを確認。

○研修・厚生委員会

技術講習会、親睦会の開催を予定。

○広報・事業委員会

震災1年後の営業状況のアンケート調査を行なうこと、福祉活動の継続などを確認。

○特別災害委員会

全国よりの見舞金を有効に利用すること、被災した会員の事務所・営業所の再開援助、見舞金に対する適切な謝礼の検討が確認された。

○第12期収支予算案の発表
 また、3月13日には理事会を開催（神戸市産業振興センター9階、9名出席）、左記議題を審議した。

○AOUセミナー参加要請
 ○AOUステッカー申し込み
 ○AOU役員改選、候補者推薦について

○景品問題について

○見舞金の使用について

●定例会・理事会を開催

●店舗管理者研修会について

●愛媛県アミューズメント施設営業者協会（福嶺厳会長）は2月15日、第5回定例会及び第10回理事会を開催した

（松山東映ホテル8階会議室、午後3時～5時、出席者9名・委任状1名）。

定例会では、中国・四国地区店舗管理者研修会（3月5日～6日）の受講予定についての確認、理事会では第10期役員改選についての審議を行なった。理事会の審議では種々意見が述べられたが、3月15日の臨時総会までにまとめ案を提起するということが了承された。

徳 第11回通常総会を開催 総会議案を承認 2月15日

徳島県アミューズメント施設営業者協会（多田義久会長）は2月15日、第11期通常総会を開催（市内レストラン、午後1時、出席者7社・委任状1社）、次の議題を審議。

●平成7年決算報告の承認
 ●役員改選
 理事は現会員全員とし、会長に多田義久氏（多田商会）、副会長には柴田秀紀氏（福徳商事）を選任、当日出席者の選挙により決定となった。また、監事については後日会長が選任することとなった。

○事務所変更

会長交代に伴い、協会事務所を大光産業から多田商会へ移すこととなった。

「ゲームセンター管理運営教本」の発行決まる
模範優良従業員表彰は廃止

第 19 回健全営業推進委員会を開催

3月25日、京都市「京都タワーホテル」にて第19回健全営業推進委員会（吉田勲委員長）が行われ、討議の結果以下の通り決定した。

・「ゲームセンター管理運営教本」の発行

これは、特に風営適正化法に定める管理者の業務を分かりやすく簡潔にまとめたもので、店舗で気軽に利用できるように配慮されている。また（財）全国防犯協会連合会との共編で作成し、店舗管理者研修会のテキストとしても計画している。1万部を作成し、4月中旬全国に配布される予定。

・「健全営業遵守ポスター」および「店舗管理重要事項」の作成

ポスターはデザインおよびキャッチコピーを一新し、1万部を作成。また要項は、従来の内容を一部改訂して5000部を作成。いづれも4月中旬に全国に配布される予定。

その他、例年通常総会時に表彰が行われていた模範優良従業員表彰については、永年表彰としては既に初期の目的を達成したと判断

風俗営業の許可等の手数料が改定される

このたび、風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律施行令の一部を改正する政令が平成8年3月25日に公布され、手数料の改定に係わる規定については、同年4月1日から施行されることになった。それにより風俗営業の許可等の手数料は、本年4月1日から以下の通りとなる。

- ・ぱちんこ屋等以外の臨時風俗営業許可
1万4600円（1万3300円）
- ・ぱちんこ屋等以外の一般風俗営業許可
2万5200円（2万3000円）

中国・四国地区

店舗管理者研修会

修了者（県・氏名・会社）

岡山・山崎 賢治・（株）日栄興業

・安田 俊貴・

・芦田 渉・

・住田 建次・（株）セガ・エンタープライゼス

・柏谷 智・

・太田 卓司・

・井上 亮・（有）アミパラ

・新原 誠二・

・小串 慎一・

・山本 圭一・（有）アミューズメント岡山

・山本 奈緒美・

・森永 心・（有）エスビー・津山

・岩崎 章・（株）タイト

し廃止を決定、今後は必要に応じて特別功勞者のみの表彰を行うこととした。なお模範優良店表彰は、従来通り全国大会に併せて行われる。また遊技機・景品基準の作成については、今回は見送ることになった。

・許可証再交付 1200円（1100円）

・風俗営業相統承認 8600円（7800円）

・営業所構造設備変更承認

1万3000円（9400円）

・許可証書換 1500円（1300円）

・管理者講習受講手数料

4900円（4300円）

・同時許可申請営業所に係る減額

8800円（8000円）

・同時相統承認申請営業所に係る減額

4900円（4500円）

（ ）内は旧料金

岡山・木村 和之・（株）タイト

・土井原成一・（有）アミューズメントタカ

・真柴真佐子・

・藤井 正志・（株）ナムコ

・小西 一・満アミューズメント（有）

・伊藤 秋宏・イーストランドファミリーガーデン

山口・松岡 啓・（株）ジーナック

・岩瀬 浩規・

・斎藤 剛宏・宇部観光（株）

・長見 淳一・

・小林 和也・

・中原登志勝・

・原田 博司・

・池永 宣隆・

島根・福田 照三・オートパララーやすぎ

・青山 陽司・

・石橋 勝巳・（株）タイト

・梶谷 益民・ラピタランド

島根・尾添 均・アイレム（株）

・石田 丈夫・（株）ナムコ

鳥取・河内 岳人・（株）サルビア

・勢志 守・（有）フジプランニング

香川・高仲 四郎・（有）タマチ

・川渕真由美・

・小笠原由香・

・藤本 洋二・（株）ゼムス

・井澤 知巳・

・清水 真治・

・久幾田和佳・

・浜野 隆志・（有）アミパラ

・井上 仁志・

・三宅 優介・（有）四国ユニバーサル

愛媛・菊池 仁志・（有）菊池商事

・佐藤 英樹・（株）アミューズメントパーク

・山内 尚・（株）岡本製作所

高知・竹内 良一・（株）サンライト

高知・今井喜美代・（株）サンライト

広島・江坂 誠・（株）プロボックス

・河尻 通・

・藤原 智彦・

・木村 佳明・

・竹本 品・

・竹本 克巳・

・二井矢 聡・

・池上 健一・

・平井 和典・

・大熊 圭一・

・辻岡 数枝・

・貝塚 文・（有）光栄住建

・今岡 貞三・アイレム（株）

・木南 孝之・（株）ナムコ

・大石 訓弘・

・三好 秀之・

・小松 智・

広島・藤井 敬久・（有）アミパラ

・岡崎 大樹・

・金高 由幸・ウチダ（株）

中部・北陸地区

店舗管理者研修会

修了者（県・氏名・会社）

山形・菅原 泉・（株）ニチエイアミューズメント

・大崎 貴美・

茨城・宇島 恒光・（株）トニー

・宮武 健一・

・井上 淳・

・大森 浩・プレピ（株）

・松本 道隆・

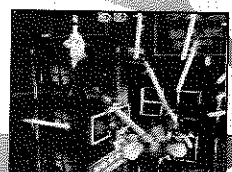
栃木・岩田 勝巳・（株）グッドヒル

・星 盛夫・

板本・坂本 剛志・関東スポーツセンター(有)	愛知・佐伯 彰彦・(株)アムス
山梨・竹内 絹子・(有)ニュースター	森川 雅弘・(株)富士商事
東京・留目 富夫・(株)シグマ	藤本 弘
渡辺 輝夫	浦上 健一
大島 貫徹	酒井 健志・(株)エフジエール
野村 智・(株)安田屋	林 隆之
森田 寛臣・(株)モリタ	藤原 平
森田 定夫	入谷 知秀
石川・前多 真之・(株)ナムコ	浅野 隆二
福井・小林 和義・(株)スイングアカオ	島津 高広・(株)ナムコ
濱野 理恵	後藤 泰
菅沼 直人	伊藤 憲司
岐阜・若山 浩樹・(株)特機リース	城所 恵一
川上 幸宏	伊藤 卓治・(有)システムアート
近藤 章夫	位田 成章・中央産業(株)
吉村 秀樹・(株)サンスイ	後 嘉則・中央産業(株)
西村 達文	柴田 朋孝
町田 雄司・(株)ナムコ	平口 慎也・(株)マタハリ
岐阜・林 尚路	身川 広明
三重・額瀬 和也・シンワ商事	吉野 豊
小林 史典・(株)ナムコ	河西 浩和
徳島・岡崎 政弘・大光産業(株)	榎本 久央・(株)タイトー
愛知・岡 博道・ブラザー商事(株)	井上 直樹
原田 広一・(株)アキュー	小松 義明・サン・アミューズメント(株)
岩田 直樹	古川 敬高
伊藤 真巳・(有)ベスト商会	安藤 広明・(株)エルヴィ
里 武司・(株)サンスイ	池山 嘉一・(株)ユウビット
平野喜代彦	井川 昭宏
岡田 敏雄・蒲郡サンアミューズメント(株)	荻山 義則
藤田 浩	池田 武雄・(株)総商
武藤 健一・(株)セガ・エンタープライゼス	岩本 保・名豊興業(株)
堀 巧	平林 典彦・(株)サンレジャー
國枝 朗	杉本あつし
佐伯 健	石井 慎浩
大島 正巳	加藤 龍介・ブラザー商事(株)
中西 義孝・(株)アムス	水谷 壽男

TAITO®

かつてない、驚異の空中戦！
戦慄のサイキックバトル発動！！



圧倒的な迫力のCG画面、サイキッカーの超能力技が炸裂する...
初心者からマニアまで楽しめる
次世代・対戦アクションゲーム、ついに登場。

サイキックフォース
PSYCHIC FORCE™